

北の大地と海が育んだ自然と食という観光資源に恵まれた北海道で、同社は「北海道といちばん触れあえる」観光バス会社として、観光客に北海道の魅力を伝え続けてきた。今ではそれをさらに発展させ、ツーリズム企画営業とチャーターリムジンのほか、さまざまな事業に進出している。そのきっかけとなったのが、現在同社の社長を務める福村泰司さんが就任したことだった。当時を振り返って福村さんはこう語る。

昭和39（1964）年3月、東京オリンピック開幕の約半年前の創業以来、札幌観光バスは北海道の地で貸し切り観光バスを専門に事業を行ってきた。観光バスを利用する団体旅行の需要が減り、インターネットの旅行サイトを利用した個人旅行が増えていく中、北海道のすみずみまで、その地域の魅力を知り尽くす同社は、新社長の就任を機に、自社の強みを生かして新たな需要を掘り起こしていった。

約50年の歴史を持つ
地域の魅力を伝える会社

観光で「北海道を輝かせる、ためにバスを持つ強みを生かした新事業に挑む



◀札幌観光バスは道内の観光バス会社の中でも老舗の部類に入り、創業時は10台のバスから始まった



札幌観光バス 北海道札幌市

社名 札幌観光バス株式会社
所在地 札幌市清田区美しが丘1条9-1-1
電話 011-881-2431
HP www.sakkan.com
代表者 福村泰司 代表取締役社長
従業員 103人

◀札幌観光バス社長の福村泰司さん。「足となるバスを軸にして、北海道の観光に少しずつ新しい価値を生み出していきたい」と語る

ころ、私は東京でコンサルティング会社を経営していて、そのファンド会社を買収した道内の他のバス会社3社に社外取締役として就任し、経営チェックなどを行っていた」

その後、そのファンド会社は所有していた北海道のバス会社を売却することになった。そのため福村さんは務めていた社外取締役を退任したのだが、そのファンド会社から、札幌観光バスを買収しないかと打診された。福村さんがバス会社のことや北海道について熟知し、知床では地元元バス会社との共同出資によりアウトドアの会社も運営していたことから、白羽の矢が立ったのだという。

「札幌観光バスの状況を調べたうえで、私のコンサルティング会社で買い取り、私が会社の代表権を持つてこちらにやってきました。それから丸5年がたちます。私が来た当初は観光バス一本の会社でしたが、この会社にはこれから発展する可能性がある3つの強みがありました」と福村さんは言う。

その強みの一つ目は、約50年の歴史の中で築いた旅行会社との信頼関係による販売チャンネルがあり、営業力が高かったこと。二つ目は、バスガイドといえは札幌観光バスと言われるほどバスガイド

新たな需要を見逃すな

稼げる

新分野に挑む!



技術はあるのに売り上げが伸びない、ネットワークはあるのにビジネスに結びつかない、という経営者の声がよく聞かれる。もしかしたら、需要の変化を見逃しているのかもしれない。そこで今号は、自社の持つ強みを生かして、市場のニーズを捉え成長が見込まれる新たなビジネスに挑み、成果を上げている企業に迫る。